
ANALISIS DAN PERANCANGAN E-BUSINESS PADA CV. JUT PALEMBANG

Nora Harini^{*1}, Fransiska Prihatini Sihotang²

STMIK GI MDP; Jl. Rajawali No. 14 Palembang, Telp: (0711) 376400,

Fax: (0711) 376360

Program Studi Sistem Informasi, STMIK GI MDP, Palembang

e-mail: ^{*1}noraharini@gmail.com, ²fransiskaps@mdp.ac.id

Abstrak

CV. TUIJ Palembang adalah perusahaan yang bergerak di bidang penjualan kamera CCTV. Dalam sistem yang sedang berjalan saat ini, CV. TUIJ masih memiliki masalah seperti kurang terjalinnya hubungan antara perusahaan dengan supplier sehingga sulitnya mengontrol pembelian kepada supplier. Sistem informasi yang dibuat ini berbasis web, sehingga mempermudah dalam pemberian informasi penjualannya. Penelitian ini menggunakan metodologi Rational Unified Process (RUP). Implementasi website menggunakan PHP dan MySQL sebagai database. Website yang dibangun diharapkan dapat membantu proses pemesanan antara supplier dan perusahaan, yang mempermudah pengontrolan penjualan dan memperluas pangsa pasar.

Kata kunci :

CV. TUIJ Palembang, Website, PHP, MySQL, Metodologi RUP, E-Business, Sistem Informasi.

Abstract

CV. TUIJ Palembang is a company in the sale of CCTV camera. In a system that is running at this time, CV. TUIJ still have problems such as lack of relations between the company and suppliers so that the difficulty of controlling the purchase to the supplier. This information system is created by web-based, thus simplifying the provision of sales information. This study uses a Rational Unified Process (RUP) methodology. Implementation of this website is using PHP and MySQL as a database. Website built is expected to help the ordering process between the supplier and the company, which makes it easy to control sales and expanding market share.

Keywords:

CV. TUIJ Palembang, Website, PHP, MySQL, RUP methodology, E-Business, Information Systems.

1. PENDAHULUAN

Definisi *e-business* tidak semata-mata menyangkut mengenai transaksi *online*, namun juga meliputi berbagai aktivitas seperti melakukan riset pasar, mengidentifikasi peluang dan mitra bisnis, perancangan produk bersama mitra bisnis [1]. Media teknologi semacam komputer sangat penting untuk menunjang dan memudahkan pekerjaan di perusahaan. Komputer dapat memudahkan kegiatan mengelola data perusahaan seperti mengelola penjualan, mengelola stok, dan data lain yang berhubungan dengan bidang perusahaan tersebut. Salah satu teknologi komputer yang kini telah merambah dunia adalah internet, Internet adalah jaringan komputer yang saling terhubung satu sama lain dengan menggunakan standar *system global transmission*[2]. Internet bukanlah hal baru bagi kehidupan masyarakat, melainkan telah menjadi kebutuhan sekunder masyarakat khususnya di perkotaan.

Salah satu perusahaan yang memanfaatkan internet dalam menunjang kegiatannya adalah CV. TUJ Palembang yang bergerak di bidang penjualan kamera CCTV yaitu menawarkan berbagai merek CCTV kepada konsumen. Penjualan kamera masih terbatas dalam lingkup satu daerah. Setelah dilakukan analisis permasalahan dianggap perlu bagi CV. TUJ untuk memiliki sistem *e-business* yang mencakup *e-commerce*, *Customer Relationship Management (CRM)*, dan *Supply Change Management (SCM)*.

1.1 Permasalahan

Berdasarkan analisis, permasalahan yang terjadi pada CV. TUJ adalah sebagai berikut:

1. Kurang terjalannya hubungan antara perusahaan dengan *supplier*.
2. Perusahaan kesulitan untuk memesan barang ke *supplier*.
3. Pelanggan kesulitan untuk mengetahui produk yang dijual.
4. Terbatasnya pemasaran produk yang diberikan kepada pelanggan.

1.2 Ruang Lingkup

Adapun ruang lingkup yang menjadi batasan pengembangan *e-business* pada CV. TUJ adalah sebagai berikut:

1. Sistem yang dibuat berbasis *website* yang dikembangkan dengan bahasa pemrograman PHP dan Mysql sebagai DBMS.
2. Sistem *e-business* yang dibuat mencakup *e-commerce*, CRM, dan SCM.

1.3 Tujuan dan manfaat

1. Tujuan

Tujuan dari pembuatan *e-business* pada CV. TUJ adalah sebagai berikut:

1. Meningkatkan hubungan antara perusahaan dengan *supplier*.
2. Mempermudah perusahaan dalam memesan barang ke *supplier*.
3. Mempermudah pelanggan untuk mengetahui tentang produk yang dijual.
4. Memberikan media kepada pelanggan agar mendapatkan informasi produk yang lebih lengkap.

2. Manfaat

Manfaat dari pembuatan *e-business* pada CV. Tiga Usaha Jaya adalah sebagai berikut:

1. *Supplier* lebih mudah berhubungan langsung pada perusahaan.
2. Meningkatkan loyalitas pelanggan.
3. Meningkatkan penjualan.
4. Pelanggan mendapatkan informasi yang lengkap tentang produk yang dijual perusahaan.

2. METODE PENELITIAN

2.1 Teori pendukung

E-business tidak semata-mata menyangkut mengenai transaksi *online*, namun juga meliputi berbagai aktivitas seperti melakukan riset pasar, mengidentifikasi peluang dan mitra bisnis, perancangan produk bersama mitra bisnis [1]. *E-Commerce* diartikan sebagai transaksi jual-beli produk, jasa, dan informasi antarmitra bisnis lewat jaringan komputer, termasuk internet [1]. *Customer relationship management (CRM)* adalah strategi inti dalam bisnis yang mengintegrasikan proses-proses dan fungsi-fungsi *internal* dengan semua jaringan *eksternal*

untuk menciptakan serta mewujudkan nilai bagi para konsumen secara *profitable*[3]. *Supply Chain Management (SCM)* merupakan serangkaian pendekatan yang diterapkan untuk mengintegrasikan *supplier*, pengusaha, gudang (*warehouse*) dan tempat penyimpanan lainnya secara efisien sehingga produk dihasilkan dan didistribusikan dengan kuantitas yang tepat, lokasi tepat, dan waktu tepat untuk memperkecil biaya dan memuaskan kebutuhan pelanggan [4].

2.2 Metodologi

Metodologi yang akan digunakan adalah *Rational Unified Process* (RUP) yang memiliki 4 tahap atau fase, yaitu [5] :

1. *Inception*(Permulaan)

Tahap ini lebih pada memodelkan proses bisnis yang dibutuhkan (*business modeling*) dan mendefinisikan kebutuhan sistem yang akan dibuat (*requirements*). Tahap yang diperlukan adalah memahami ruang lingkup dari proyek (termasuk biaya, waktu, kebutuhan, resiko) dan membuat kasus bisnis.

2. *Elaboration* (Perluasan/Perencanaan)

Tahap ini lebih difokuskan pada perencanaan arsitektur sistem, prediksi resiko yang mungkin terjadi pada arsitektur yang akan dibuat, serta analisis dan desain sistem yang fokus pada purwarupa sistem (*prototype*).

3. *Construction* (Konstruksi)

Tahap ini difokuskan pada pengembangan komponen dan fitur-fitur sistem, pemberian kode program pada sistem yang dibangun sehingga menghasilkan perangkat lunak yang menjadi syarat dari *Initial Operational Capability Milestone* atau batas kemampuan operasional awal.

4. *Transition* (Transisi)

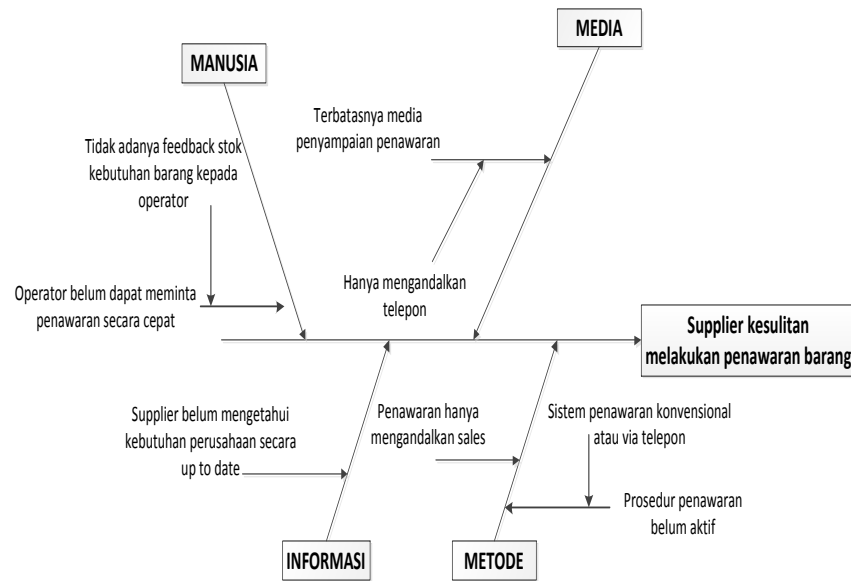
Tahap ini fokus pada instalasi sistem yang telah dibangun, pengembangan (*deployment*), dan sosialisasi sistem kepada pengguna.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

3.1 Analisis Permasalahan

3.1.1 Supplier Kesulitan Melakukan Penawaran Barang

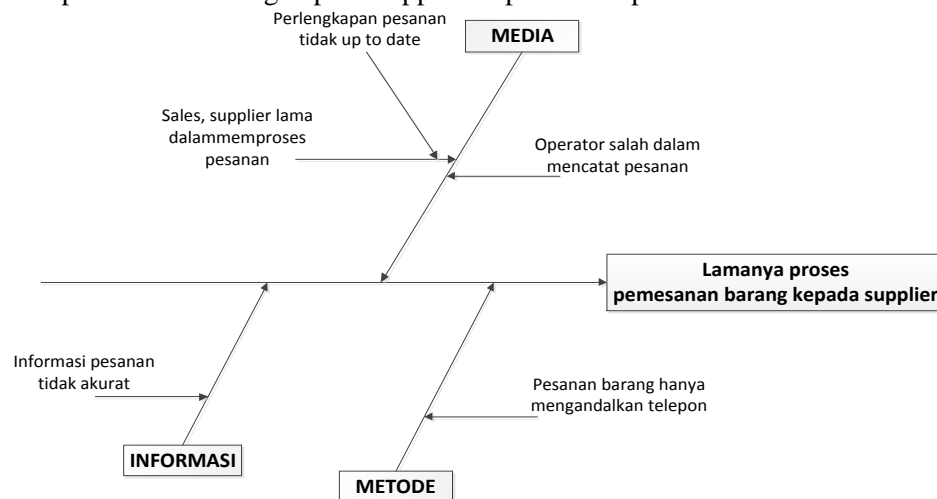
Permasalahan pertama yang diangkat adalah sulitnya *supplier* melakukan penawaran barang kepada pihak CV. Tiga Usaha Jaya Palembang. Faktor-faktor yang menyebabkan masalah tersebut yang pertama adalah faktor Manusia yaitu Operator belum dapat meminta penawaran secara cepat sehingga tidak adanya *feedback* stok kebutuhan barang kepada operator. Faktor yang kedua adalah faktor Media yaitu penjualan *Supplier* hanya mengandalkan telepon mengakibatkan terbatasnya media penyampaian penawaran yang dilakukan *supplier* kepada perusahaan. Faktor ketiga adalah faktor Informasi yaitu *Supplier* belum mengetahui kebutuhan perusahaan secara *up to date* mengakibatkan *supplier* sulit dalam menawarkan produk. Faktor keempat adalah faktor metode yaitu sistem penawaran masih konvensional atau via telepon mengakibatkan penawaran hanya mengandalkan sales dan prosedur penawaran belum efektif. *Fishbone diagram* dari permasalahan *supplier* kesulitan melakukan penawaran barang dapat dilihat pada Gambar 1.



Gambar 1 *Fishbone Diagram Supplier Kesulitan Melakukan Penawaran Barang*

3.1.2 Lamanya Proses Pemesanan Barang kepada Supplier

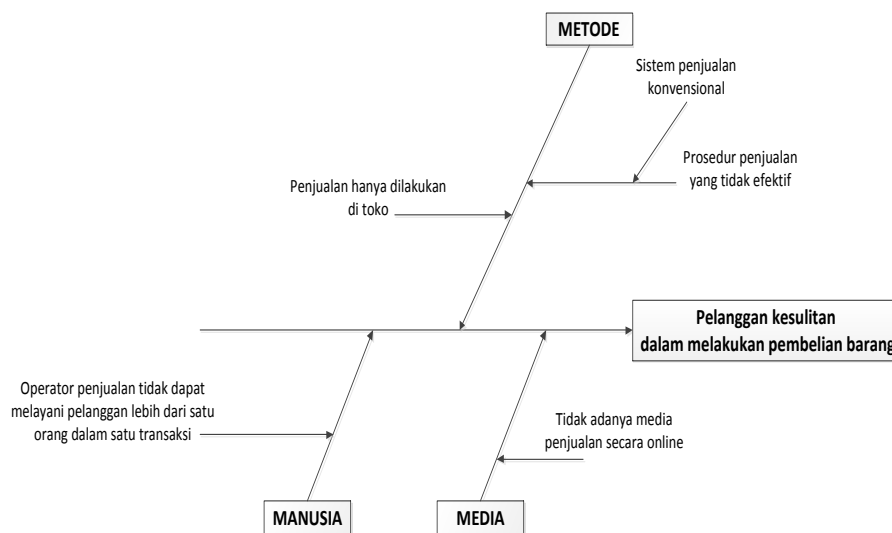
Permasalahan kedua yang diangkat adalah lamanya proses pemesanan barang kepada *supplier*. Faktor-faktor yang menyebabkan masalah tersebut yang pertama adalah faktor media yaitu penjualan hanya mengandalkan sales, sehingga proses pesanan lambat akibatnya perlengkapan pesanan tidak *up to date*. Operator juga seringkali melakukan kesalahan dalam mencatat pesanan. Faktor yang kedua adalah faktor informasi yaitu informasi pesanan tidak akurat mengakibatkan perusahaan lama dalam mengetahui produk dari *supplier*. Faktor ketiga adalah Faktor Metode yaitu pesanan barang hanya mengandalkan telepon yang mengakibatkan perusahaan kurang jelas dalam menerima informasi produk. *Fishbone diagram* dari permasalahan lamanya proses pemesanan barang kepada supplier dapat dilihat pada Gambar 2.



Gambar 2 *Fishbone diagram Lamanya Proses Pemesanan Barang Kepada Supplier*

3.1.3 Pelanggan Kesulitan dalam Melakukan Pembelian Barang

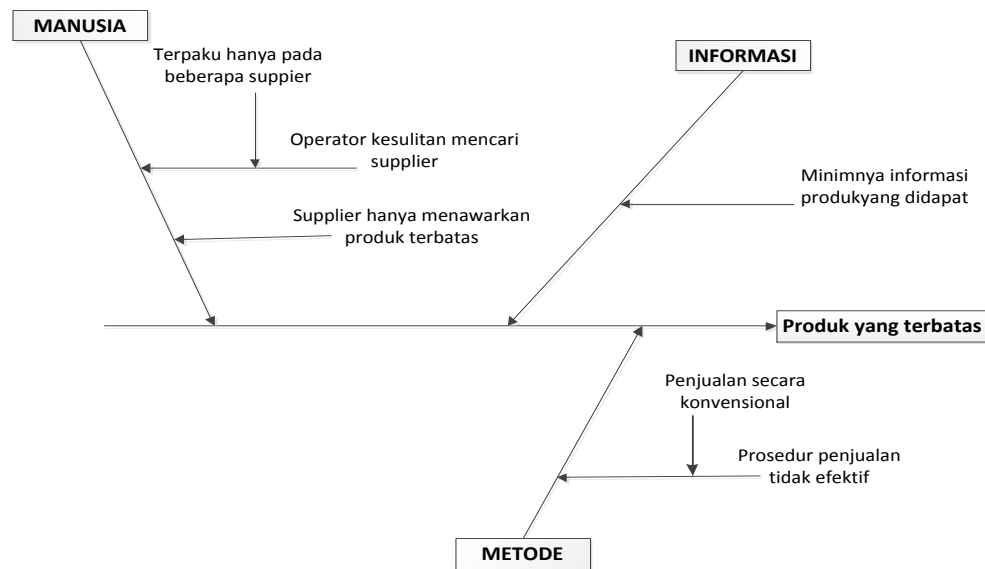
Permasalahan ketiga yang diangkat adalah pelanggan kesulitan dalam melakukan pembelian barang kepada pihak CV. Tiga Usaha Jaya Palembang. Faktor-faktor yang menyebabkan masalah tersebut yang pertama adalah faktor metode yaitu penjualan hanya dilakukan di toko dan prosedur penjualan yang tidak efektif karna sistem penjualannya konvensional atau via telepon. Faktor yang kedua adalah faktor manusia yaitu operator penjualan tidak dapat melayani pelanggan lebih dari satu orang dalam satu transaksi hal tersebut mengakibatkan penjualan lambat. Faktor ketiga adalah faktor media yaitu tidak adanya media penjualan secara *online* mengakibatkan pelanggan sulit dalam melakukan pembelian produk. *Fishbone diagram* dari permasalahan pelanggan kesulitan dalam melakukan pembelian barang dapat dilihat pada Gambar 3.



Gambar 3 Diagram *Fishbone* Pelanggan Kesulitan Dalam Melakukan Pembelian Barang

3.1.4 Produk Terbatas

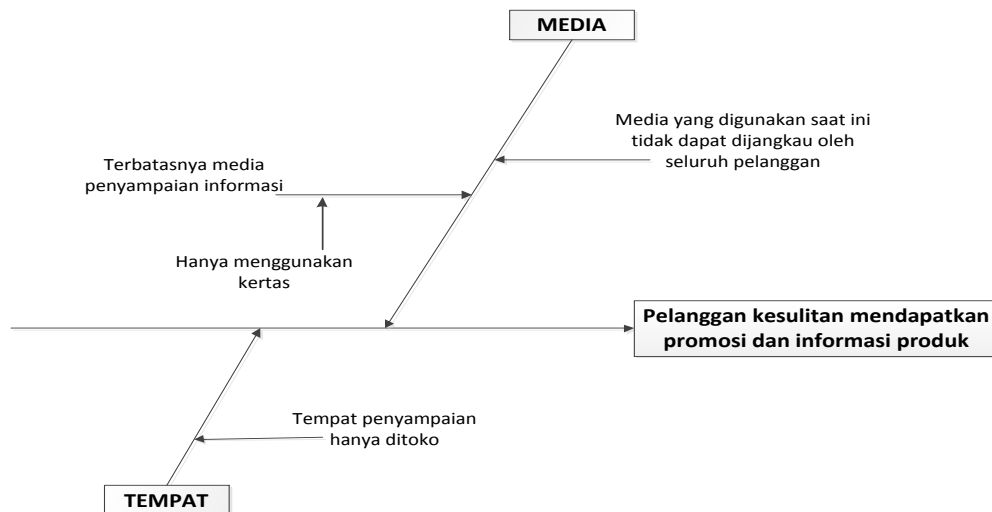
Permasalahan keempat yang diangkat adalah produk terbatas. Faktor-faktor yang menyebabkan masalah tersebut yang pertama adalah faktor manusia yaitu *supplier* hanya menawarkan produk terbatas maka dari itu operator kesulitan mencari *supplier* yang mengakibatkan perusahaan terpaksa hanya kepada beberapa *supplier*. Faktor yang kedua adalah faktor informasi yaitu minimnya informasi produk yang didapat mengakibatkan pemesanan produk terbatas. Faktor yang ketiga adalah faktor metode yaitu prosedur penjualan tidak efektif karna hanya mengandalkan penjualan secara konvensional. *Fishbone diagram* dari permasalahan produk yang terbatas dapat dilihat pada Gambar 4.



Gambar 4 Fishbone diagram Produk yang Terbatas

3.1.5 Pelanggan Kesulitan Mendapatkan Promosi dan Informasi Produk

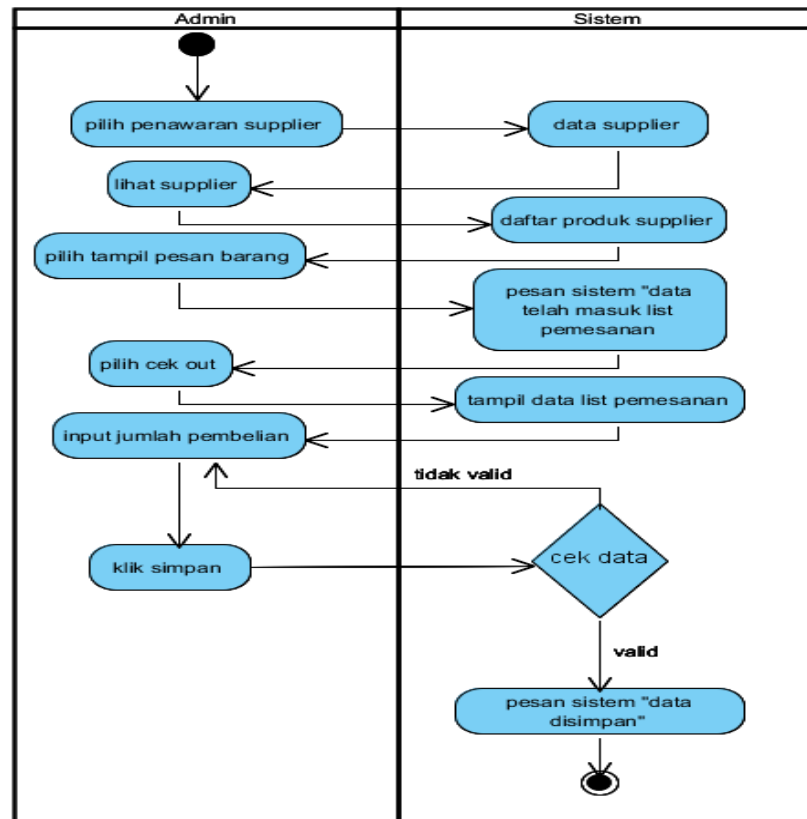
Permasalahan kelima yang diangkat adalah pelanggan kesulitan mendapatkan promosi dan informasi produk. Faktor-faktor yang menyebabkan masalah tersebut yang pertama adalah faktor media yaitu media yang digunakan saat ini tidak dapat dijangkau oleh seluruh pelanggan dan juga terbatasnya penyampaian informasi karena perusahaan hanya menggunakan brosur. Faktor yang kedua adalah faktor tempat yaitu tempat penyampaian hanya ditoko mengakibatkan pelanggan mendapatkan informasi yang sedikit dari produk yang dijual. *Fishbone diagram* dari permasalahan pelanggan kesulitan mendapatkan promosi dan informasi produk dapat dilihat pada Gambar 5.



Gambar 5 Fishbone diagram Pelanggan kesulitan Mendapatkan Promosi dan Informasi Produk

3.3 Activity Diagram

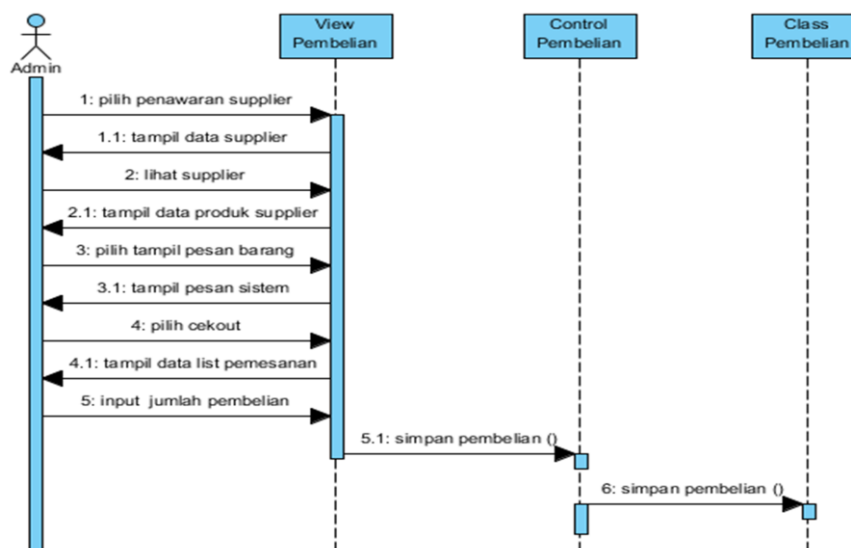
Activity diagram menggambarkan aliran data kerja atau proses bisnis suatu sistem informasi. Ada beberapa activity diagram yang dibuat yaitu pertama *Login*, Ubah Pengguna, Lihat Pengguna, Simpan Barang, Ubah Barang, Lihat Data Barang, Pembelian Barang, Lihat Pembelian, Ubah Status Pemesanan, Simpan Promosi, Ubah Promosi, Lihat Promosi, Simpan Testimoni, Hapus Testimoni, Registrasi, Input Pemesanan, Lihat Pemesanan, Simpan Barang, Ubah Barang, Lihat Data Barang, Lihat Pembelian *Supplier*, Lihat Pembelian *Supplier*. Activity diagram pemesanan barang ke perusahaan dapat dilihat pada Gambar 7.



Gambar 7 Activity Diagram Input Pemesanan

3.4 Sequence Diagram

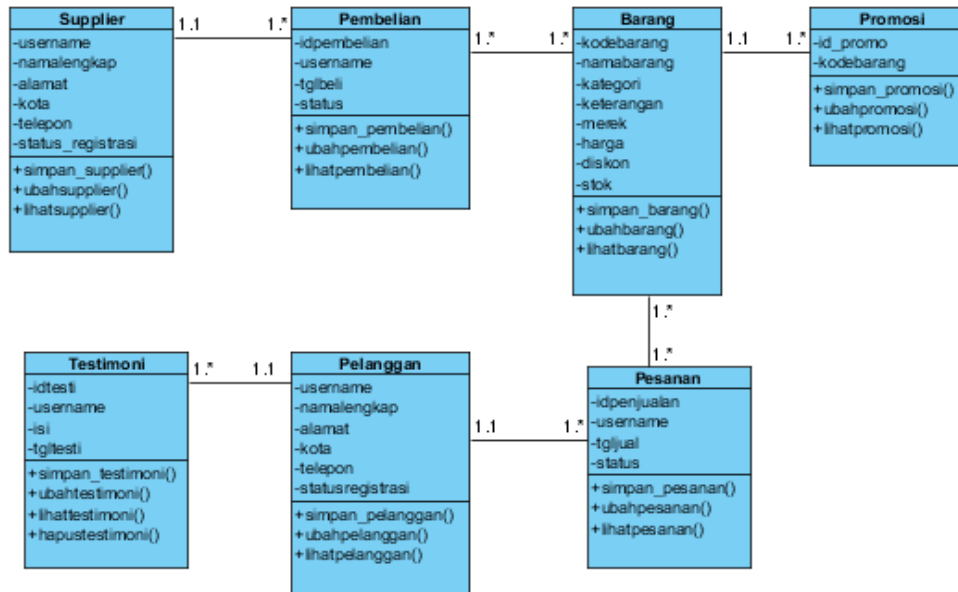
Sequence diagram menjelaskan aliran fungsionalitas yang menggambarkan kelakuan objek pada *use case* dengan mendeskripsikan waktu hidup objek dan *message* yang dikirimkan dan diterima antar objek. Ada beberapa *sequence diagram* yang dibuat yaitu *Login*, Ubah Pengguna, Lihat Pengguna, Simpan Barang, Ubah Barang, Lihat Data Barang, Pembelian Barang, Lihat Pembelian, Ubah Status Pemesanan, Simpan Promosi, Ubah Promosi, Lihat Promosi, Simpan Testimoni, Hapus Testimoni, Registrasi, Input Pemesanan, Lihat Pemesanan, Simpan Barang, Ubah Barang, Lihat Data Barang, Lihat Pembelian *Supplier*, Lihat Pembelian *Supplier*. Sequence diagram pemesanan barang ke perusahaan dapat dilihat pada Gambar 8.



Gambar 8 *Sequence Diagram* Input Pemesanan

3.5 Rancangan Hubungan Class (*Class Diagram*)

Class diagram menggambarkan struktur sistem dari segi pendefinisian kelas-kelas yang akan dibuat untuk membangun sistem. *Class diagram* pada CV. TUI Palembang ditampilkan pada Gambar 9.



Gambar 9 *Class Diagram*

3.6 Tampilan Antarmuka

Formulir penawaran barang dari *supplier* pada perusahaan dapat dilihat pada Gambar 10.

Home Master Transaksi Promosi Testimoni Ubah Password Logout

DATA SUPPLIER

Show 10 entries Search:

Username	Nama Lengkap	Alamat	kota	Telepon	Display
intel@gmail.com	intelcom	surabaya nomor 2	surabaya	082312434243	Lihat Supplier

Showing 1 to 1 of 1 entries Previous 1 Next

© 2016 TIGA USAHA JAYA

Gambar 10 Formulir Penawaran Supplier

Formulir proses pemesanan barang ke perusahaan dapat dilihat pada Gambar 11.

Home Master Transaksi Promosi Testimoni Ubah Password Logout

DATA PENJUALAN

Show 10 entries Search:

ID PENJUALAN	Nama Lengkap	Tanggal Penjualan	Status	Display
2	nora	2016-05-10	sukses	Batal Sukses Detail
3	nora	2016-05-10	sukses	Batal Sukses Detail
4	nora	2016-05-11	proses	Batal Sukses Detail
5	nora	2016-05-13	sukses	Batal Sukses Detail
6	nora	2016-05-31	proses	Batal Sukses Detail

Showing 1 to 5 of 5 entries Previous 1 Next

© 2016 TIGA USAHA JAYA

Gambar 11 Formulir Pemesanan barang

Formulir proses pelanggan ingin mengetahui produk yang dijual dapat dilihat pada Gambar 12.

Would you like to translate this page? [Options](#)

Translate Nope

DAFTAR PRODUK

Rp. 3,000,000

CCTV 21 inc

Preview

Rp. 3,000,000

CCTV 21 inc

Preview

Rp. 13,000,000

Lock pengaman

Preview

Rp. 13,000,000

Lock pengaman

Preview

PROMOSI

Tanggal Promo : 2016-05-10
diskon 10000

Diskon 10000...

Salengpasnya

Tanggal Promo : 2016-05-10
diskon 10000

Diskon 10000...

Salengpasnya

Tanggal Promo : 2016-05-10
diskon 10000

Diskon 10000...

Salengpasnya

Tanggal Promo : 2016-05-10
diskon 10000

Diskon 10000...

Salengpasnya

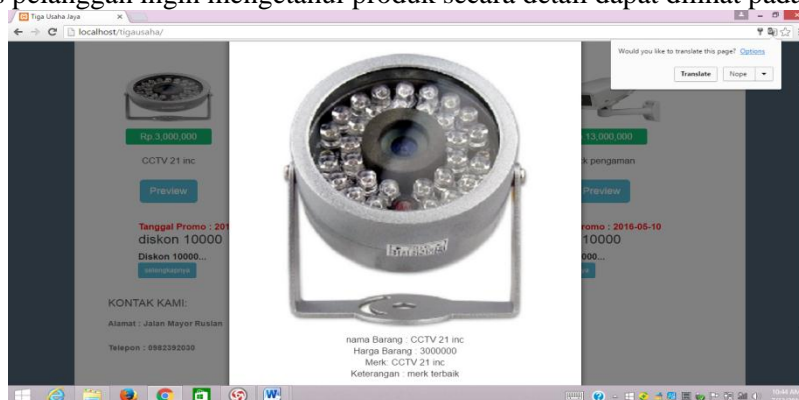
KONTAK KAMI:
Alamat : Jalan Mayor Ruslan
Telepon : 0982392030

Follow Us

© 2016 TIGA USAHA JAYA

Gambar 12 Formulir Barang

Formulir proses pelanggan ingin mengetahui produk secara detail dapat dilihat pada Gambar 13



Gambar 13 Formulir Detail Produk

4. KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian berjudul Analisis dan Perancangan *E-business* pada CV. Tiga Usaha Jaya Palembang, maka dapat disimpulkan bahwa:

1. Dengan adanya *website* ini dapat membantu meningkatkan hubungan perusahaan dengan *supplier*.
2. Membantu mempermudah perusahaan dalam memesan barang ke *supplier*.
3. Pelanggan dapat mengetahui secara detail tentang produk yang dijual perusahaan.
4. Dengan adanya media yang disediakan perusahaan dapat membantu pelanggan dalam mendapatkan informasi yang lengkap tentang produk yang dijual di CV. TUJ Palembang.

5. SARAN

Dalam perancangan dan pembangunan aplikasi, penulis menyadari masih terdapat kekurangan pada sistem informasi yang dibangun. Maka dari itu diberikan beberapa saran yang dapat digunakan pada CV. TUJ Palembang.

1. Analisis dan Perancangan *E-business* pada CV. Tiga Usaha Jaya Palembang yang telah dibuat diharapkan dapat diimplementasikan agar dapat membantu admin, *supplier*, dan pelanggan dalam melakukan jual beli kamera CCTV menjadi lebih baik.
2. Perlu adanya pelatihan bagi pengguna agar memahami sistem informasi yang telah dibuat.
3. Diperlukan pengembangan terhadap sistem informasi yang telah dibuat sesuai dengan kebutuhan dan perkembangan jaman.

UCAPAN TERIMA KASIH

Pernyataan skripsi ini tidak terlepas dari bantuan, bimbingan, dan dorongan semangat dari berbagai pihak baik langsung maupun tidak langsung. Untuk itu pada kesempatan ini penulis ingin menyampaikan ucapan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada Allah SWT yang telah melancarkan semua ini, Ayah Bujang Sabran dan Ibu Hudayati dan Kakak Puji Rahmad Erawadi serta keluarga yang telah senantiasa memberikan dukungan, kasih sayang dan doa yang tulus, Ibu Fransiska Prihatini S, S.SI, M.T.I., selaku Dosen Pembimbing Skripsi dan Pengajar yang telah meluangkan waktunya untuk membimbing penulis selama proses pengerjaan skripsi, Bapak Agus Saputra, Pimpinan dan seluruh staf CV. Tiga Usaha Jaya Palembang yang telah banyak membantu

penulis dalam memberikan data dan informasi yang diperlukan, Seluruh dosen STMIK GI MDP yang telah banyak memberikan ilmu selama proses perkuliahan, Staf perpustakaan dan staf administrasi STMIK GI MDP yang telah membantu penulis dalam pengecekan format laporan skripsi dan urusan akademik, dan kepada sahabat seperjuangan skripsi Nanda dan Vera yang telah bersama-sama berjuang untuk menyelesaikan skripsi, saling berbagi motivasi, ilmu dan semangatnya.

DAFTAR PUSTAKA

- [1] Diana, Anantasia, Tjiptono, Fandy 2007, *E-business*, Andi, Yogyakarta
 - [2] wikipedia
 - [3] Kadir, Abdul 2008, *Dasar Pemrograman Web Dinamis Menggunakan PHP*, Andi Offset, Yogyakarta.
 - [4] Sutabri, Tata, 2014, *Pengantar Teknologi Informasi*, Andi Offset, Yogyakarta.
 - [5] A.S,Rosa, Shalahuddin, M 2011, *Modul Pembelajaran Rekayasa Perangkat Lunak*, Modula, Bandung.
-